

Presencial

SUPER
PROMO
2x1

Neuroventas

El Arte de Vender Sin Vender



Inicia
22
octubre



20 Horas
Sábados
08:00 a 13:00

30%
descuento para
Socios CCQ

Público
en general
\$200



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Neuroventas - El Arte de Vender Sin Vender

DESCRIPCIÓN

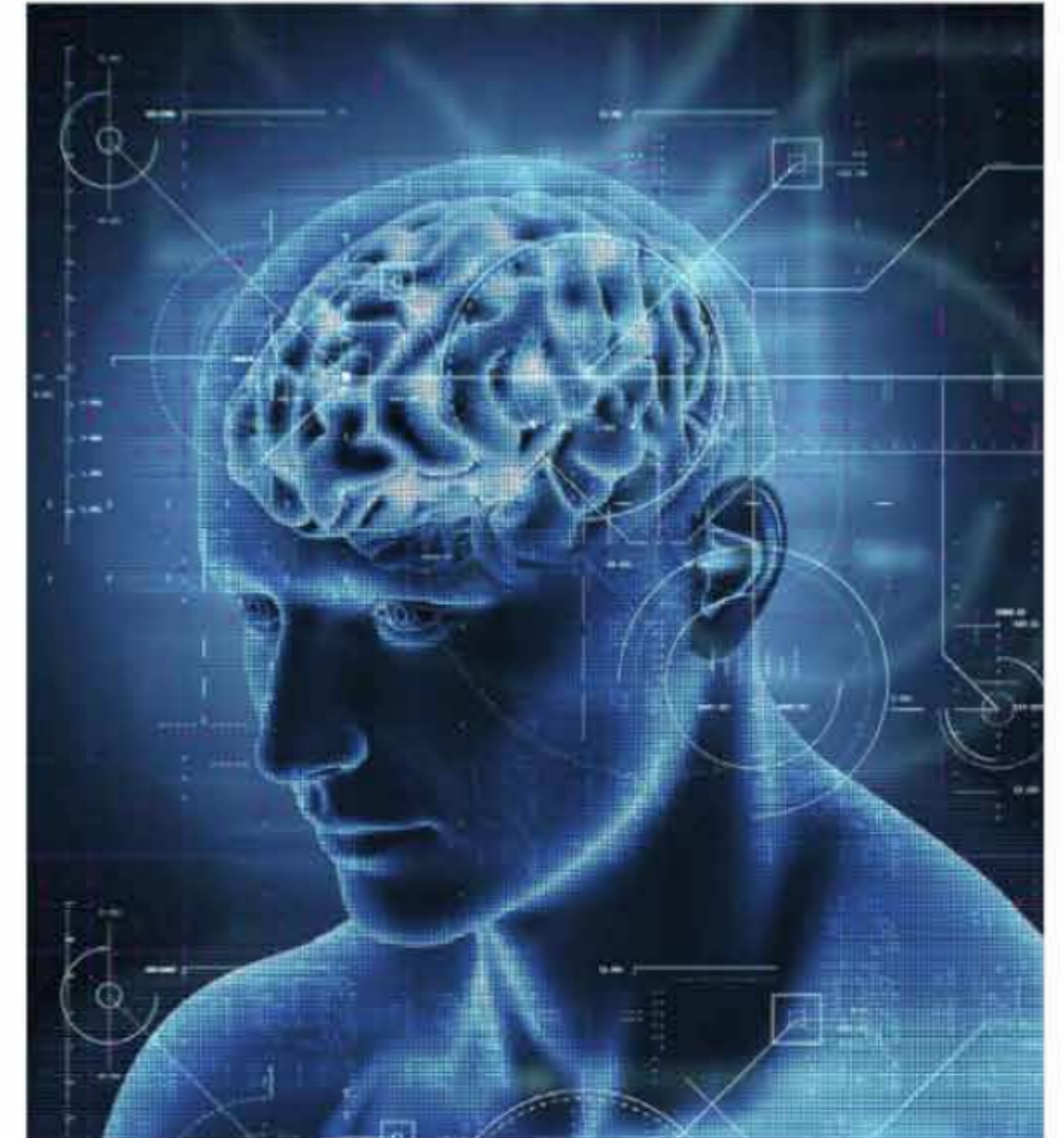
Este programa te permitirá dominar el proceso de la venta centrando tu atención en el cliente. A través de este módulo obtendrás herramientas prácticas. Aprenderás a usar técnicas de neuroventas, aplicadas a la comunicación comercial. Delimitarás tu mercado objetivo, afinando técnicas de prospección que te permitirán incrementar tu productividad. Serás capaz de identificar cada tipo de cliente, generarás argumentos sólidos comerciales que te permitirán comunicarte eficazmente. Definirás tu estrategia comercial y propuesta de valor. Desarrollarás habilidades de indagación con las que entenderás las necesidades de tus clientes y presentarás soluciones que transmitan valor y beneficios.

OBJETIVO

Transformar tu gestión comercial de vendedor a facilitador de la compra.

DIRIGIDO A

Asesores Comerciales, Supervisores Comerciales, Gerentes Comerciales, Emprendedores, Asesores de Servicio y Fidelización de Clientes



CONTENIDO GENERAL:



- Segmentación de mercado y definición de Mercado Objetivo.
- Metodología para desarrollar y afinar la Prospección de nuevos clientes potenciales
- El proceso de la Venta (Buyer's Journey)
- Herramientas comerciales para cada fase del Buyer's Journey
- Desarrollo de los Buyers persona.
- Estudio e implementación del cerebro triadico en la comunicación
- Analisis e implmentación de modelos de comunicación comercial para cada tipo de Cliente.



- Desarrollo de la Estrategia de Comunicación comercial
- Desarrollo de la propuesta de Valor
- Análisis de la Estrategia, visualización de Océanos azules
- Herramientas de neuroventas para indagación
- Matriz de convertibilidad de Características en Beneficios de tu producto
- Modelo de Presentación de tu producto orientado al Cerebro Conciente y Subconciente
- Técnicas para detonar la desición de compra
- Herramientas para manejo de Objeciones
- Cómo crear el efecto WOW a tus clientes

Diego Vásquez



- Consultor en temas Comerciales, Ventas y Marketing para Gmanlo y Articulista del tema para la revista Criterios
- Ha desarrollado cargos directivos y gerenciales en empresas como: Génesis Administradora de Fondos, Salud S.A. y EPMTPQ
- Es CEO de Puntoseguros y 360 SIS
- Certificación en PNL y Neuroventas en IAFI
- Coach Ejecutivo/ INCAE Business School y Coach Certificado por International Coach Federation
- Ingeniero Financiero / Universidad Central del Ecuador
- Especialista en Asesoría Previsional / Tecnológico de Monterrey – Tulane University
- Content and Community Manager / Galileo University
- Design Thinking / Columbia University
- Capacitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito

Complementa tu formación gratuitamente

 **TU NEGOCIO**
EN MARCHA

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO : Planeación Estratégica

APRENDERÁS:

- Calidad
- Procesos de calidad
- Competencia
- Posicionamiento
- Precios
- Canales de comunicación
- Venta personal
- El proceso de venta
- La postventa

Duración: 2 horas



Ingresa desde cualquier dispositivo.



Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 capacitacion@ccq.edu.ec

 www.ccq.edu.ec